



CATALOGUE de FORMATIONS 2026





Sommaire

1 - PRÉSENTATIONS

2 - AVANTAGES & GARANTIES

3 - SATISFACTION

4 - AMBITION

5 - MENU

6 - OFFRE DE FORMATIONS

7 - RECAPITULATIF & PRÉCISIONS

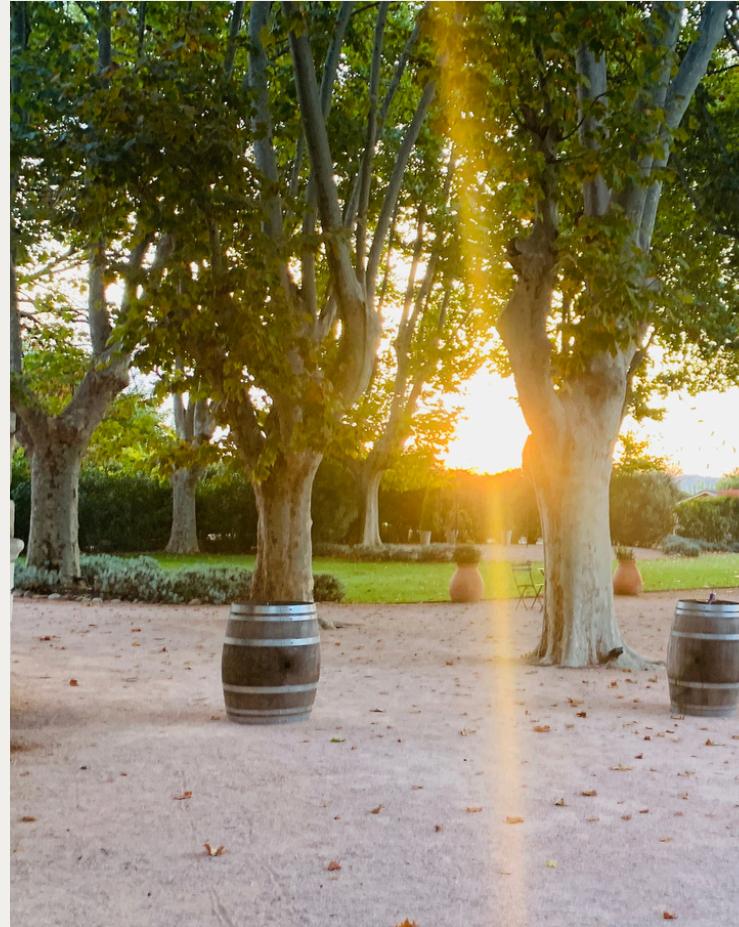


Présentations

Dubois Immobilier a été fondée en 2018 pour exercer la profession de marchand de biens immobiliers, puis assurer des fonctions de transaction, à côté d'une autre entité de construction de maisons individuelles.

En 2020 la société devient formatrice référente des professions immobilières auprès de la CCI du Nord Isère.

Un an plus tard, l'organisme se dote de la marque QUALIOPI et décide de s'investir prioritairement dans cette activité et le nom de la société évolue.



Je m'appelle Renaud Lambert, je suis le dirigeant et l'unique formateur de Dubois Immobilier & Formations.

J'ai choisi de créer et assurer cette mission de transmission seul car je veux être certain de tout le cycle de valeurs et de qualité.

J'incarne notamment tous mes thèmes au-delà du simple cours puisque j'ai pratiqué ou pratique encore toutes ces disciplines.

Avantages et garanties

Dubois Immobilier & Formations propose une approche unique et exigeante incluant de nombreux atouts pour ses clients :

- > Une réelle **ingénierie pédagogique**, autrement dit la faculté de conseil et de création ad hoc de formations selon les besoins du professionnel
- > Une **intelligence humaine** garantie à 100%, aucun recours à l'IA. Toutes nos créations, les travaux de recherche, les mises à jour et les vérifications sont assurés en interne, avec l'humilité de reconnaître une incertitude avant d'aller chercher des réponses [IH>IA]
- > L'invention et la proposition de près de 30 thèmes de formations dédiées aux professionnels de l'immobilier ventilés en trois volets de difficulté selon le niveau de chaque participant :

- 1 → Fondamentaux
- 2 → Perfectionnement
- 3 → Expertise

- > Un **suivi** garanti dès la première commande, équivalant à une hotline intégrée à nos services et garantissant la compréhension des sujets
- > Une **prise en charge** des démarches auprès des FAF (Fonds d'Assurance Formations) afin de collecter les fonds acquis par nos clients, quels que soient leurs statuts
- > Une **vision holistique** (d'ensemble) doublée d'une expertise métier en transaction, construction, marchand de biens, création d'entreprises et direction de projets
- > Une **offre de missions additionnelles** telles que l'**audit général et opérationnel** ou encore le **coaching commercial**



Satisfaction

Dubois Immobilier & Formations met un point d'honneur à inscrire son œuvre dans la durée, à nourrir et satisfaire le plus grand nombre de clients possible.

Notre positionnement se veut, de fait, le plus éloigné du concept de vente de formations en e-learning et en one shot.



Cette exigence de qualité nous conduit à bénéficier d'une clientèle majoritairement fidèle, jusqu'à créer avec certaines agences leur propre académie, incluant un plan de formations élaboré d'année en année.

Nous considérons que le juge de paix en matière de satisfaction est l'avis client libre.

Ces avis précieux nous permettent de profiter de feedbacks détaillés, et d'alimenter ainsi notre démarche d'amélioration continue.

Dubois Immobilier & Formations,
c'est près de 125 avis clients 5 étoiles !

C'est notre plus grande fierté et notre plus belle récompense.
Lisez-les en cliquant [ici](#)

Dubois Immobilier & Formations

4,9 ★★★★★ 125 avis ⓘ

:

Centre de formation à Bourgoin-Jallieu

 Vous gérez cette fiche d'établissement ⓘ

Ambition

Dubois Immobilier & Formations est parfaitement indépendant de tout réseau, syndicat, cercle de formateurs ou autres entités qui pourraient avoir une influence sur la conduite de ses formations.

Cette indépendance nous permet de transmettre au-delà du thème dispensé, et c'est cela notre mission, notre ambition.

Il s'agit d'incarner un guide objectif qui osera dire lorsque des normes se contredisent, lorsque des décisions émanent de raisons politiques plus que de véritables besoins révélés.

Notre volonté la plus fondamentale est de faire évoluer les professionnels formés, pas uniquement dans leurs sphères de compétences métiers mais aussi personnellement, au sein-même de leurs valeurs et du sens donné à leur action.



Menu



Formations de niveau 1 - Fondamentaux

8. Le cadre légal d'exercice de la profession d'agent immobilier
9. La maîtrise des différents avant-contrats et leur contenu
10. Les clés organisationnelles et commerciales de l'agent immobilier performant
11. L'essentiel des réflexes commerciaux et légaux de l'agent qui débute
12. La synthèse des méthodes d'évaluation immobilière pour un avis de valeur le plus juste possible
13. Les routines vertueuses, mentales et de planification, pour viser la réussite commerciale
14. Le topo complet des attentes de déontologie, non-discrimination et TRACFIN



Formations de niveau 2 - Perfectionnement

15. La conquête de son marché par la bonne exploitation de tous ses réseaux
16. Savoir communiquer et impacter ses interlocuteurs
17. Le contrat de construction de maison individuelle
18. Le droit positif immobilier à jour des dernières décisions
19. La qualification et la destination d'un bien à un professionnel
20. La connaissance de la SAFER pour une meilleure anticipation de son intervention
21. La maîtrise du mandat de terrain à bâtir
22. Le contrôle des mesurages grâce à la connaissance exhaustive des surfaces
23. La création de fils rouges pour devenir maître de son terrain commercial
24. Le mandat d'entremise
25. Droit privé immobilier



Formations de niveau 3 - Expertise

26. La création, l'animation et le pilotage d'un club ou d'un réseau
27. Rendre conforme ses protocoles d'agence pour un éventuel contrôle de la DGCCRF
28. Le management humain et commercial de son agence immobilière
29. Préparer son protocole de recrutement et intégration de collaborateurs
26. L'activité de marchand de biens, de sa création à sa pratique quotidienne
27. La pratique du montage complet d'un dossier de marchand de biens immobiliers
28. La connaissance des règles d'urbanisme pour un usage opérationnel stratégique
29. L'utilisation concrète des règles d'urbanisme pour un succès opérationnel
30. La valorisation de la profession d'agent immobilier

Offre de formations

Niveau 1 : fondamentaux



Le cadre légal d'exercice de la profession d'agent immobilier

Durée : 7h

Public : tout professionnel de l'immobilier (de préférence transaction)

Tarif : 700 € HT pour 1 apprenant / 500 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Avez-vous déjà lu la Loi Hoguet ? Savez-vous ce qu'elle attend des professions réglementées et quelles sanctions sont prévues ?

Connaissez-vous les causes de nullité de votre mandat ?

Etes-vous sûr de tout faire dans les règles et de ne pas être attaqué ?

Que nous imposent les Lois Hamon et Alur ?

Comment procéder pour que le bon de visite protège le professionnel ?

Comment intégrer la déontologie telle que le code créé pour la profession l'établit ?

Quels contrôles peuvent subir les professionnels de la part de la DGCCRF ? TRACFIN, annonces, RGPD

Comment se positionner face aux discriminations dans l'accès au logement ?

Pour + de détails → voir la fiche programme

Offre de formations

Niveau 1 : fondamentaux



La maîtrise des différents avant-contrats et leur contenu

Durée : 7h

Public : tout professionnel de l'immobilier (de préférence transaction)

Tarif : 700 € HT pour 1 apprenant / 500 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Connaissez-vous la différence entre les catégories d'avant-contrats ?
Connaissez-vous déjà toutes ces catégories ?

Savez-vous les conditions et enjeux attachés au choix de telle ou telle promesse de vente ?

Avez-vous déjà épluché un contrat de vente type pour avoir une vue d'ensemble du contenu obligatoire et des vérifications à assurer en tant que professionnel ?

A quel point influencez-vous le choix d'une promesse de vente plutôt qu'une autre auprès des notaires ?

Quid des conditions suspensives ? Quelles sont les règles qui les régissent ?

Comment fonctionne une clause de substitution ?

Quels diagnostics dans quels cas ?

[Pour + de détails → voir la fiche programme](#)

Offre de formations

Niveau 1 : fondamentaux



Les clés organisationnelles et commerciales de l'agent immobilier performant

Durée : 14h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière

Tarif : 1 000 € HT pour 1 apprenant / 750 € HT par
personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Avez-vous bâti votre branding personnel ?

Comment se préparer pour transmettre le bon message, la bonne présentation auprès des clients ?

Comment améliorer sa posture commerciale par l'auto-critique et le suivi ?

Avec quelle planification et gestion d'agenda organisez-vous votre activité ? Comment gérez-vous votre temps ?

Comment gérez-vous votre énergie ?

Savez-vous employer toutes les questions magiques qui permettent de diriger n'importe quel entretien et de lever toutes les objections ?

Vous fixez-vous des objectifs et comment les suivez-vous ?

Avez-vous la maîtrise de fondamentaux techniques tels que le brisage de glace ou le closing ?

[Pour + de détails → voir la fiche programme](#)

Offre de formations

Niveau 1 : fondamentaux



L'essentiel des réflexes commerciaux et légaux de l'agent qui débute

Durée : 7h

Public : tout débutant de la transaction immobilière

Tarif : 700 € HT pour 1 apprenant / 500 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Avez-vous étudié toutes les dimensions relevant de ce nouvel exercice en transaction ?

L'avez-vous fait au regard de votre statut ? Agent immobilier ou agent commercial immobilier ?

Avez-vous pris connaissance des obligations administratives, organisationnelles et commerciales ?

Connaissez-vous toutes les étapes pour entamer un parcours professionnel solide et serein ?

Comment avez-vous fondé ce cap ? Quelle stratégie avez-vous choisie pour démarrer ?

Offre de formations

Niveau 1 : fondamentaux



La synthèse des méthodes d'évaluation immobilière pour un avis de valeur le plus juste possible

Durée : 7h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière

Tarif : 700 € HT pour 1 apprenant / 500 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Comment inventer un prix qui n'a pas encore été conçu ?

Comment comprendre le jeu de l'offre et de la demande et se positionner en tant que professionnel devant l'anticiper ?

Quelles responsabilités sont attachées à une délivrance erronée ?

Quelle différence entre avis de valeur et expertise ?

Quelle est la méthodologie optimale déduite du terrain pour accéder au prix le plus juste possible ?

Quelles sont toutes les méthodologies existant en France et dont un professionnel doit pouvoir avoir recours selon les circonstances ?

Offre de formations

Niveau 1 : fondamentaux



Les routines vertueuses, mentales et de planification, pour viser la réussite commerciale

Durée : 7h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière

Tarif : 700 € HT pour 1 apprenant / 500 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Comment améliorer son travail sur le terrain par une prise de conscience et une direction ferme de son agenda ?

A quelles vertus d'auto-coaching un professionnel peut accéder pour dépasser le cadre régulier d'exercice commercial de ses concurrents ?

Comment faire appel à la visualisation, la programmation mentale pour se mettre dans les conditions d'un compétiteur sportif ?

Quelle somme de routines vertueuses avez-vous mise en place ?

Comment appréhender d'autres champs pour dépasser ses résultats, sortir de sa zone de confort et innover au regard de la profession ?

Offre de formations

Niveau 1 : fondamentaux



Le topo complet des attentes de déontologie, non-discrimination et TRACFIN

Durée : 7h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière

Tarif : 700 € HT pour 1 apprenant / 500 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Quelles règles d'éthique les professionnels régis par la Loi Hoguet doivent-ils intégrer et respecter ? Auprès de quelles cibles ?

Quid du contenu du Code de Déontologie de 2015 ?

Comment faire en pratique pour respecter l'exigence de non-discrimination à l'accès au logement ? La faire respecter par les clients ?

Qu'est-ce que le Défenseur des Droits, comment fonctionne-t-il ?

Quelles exigences pèsent sur la profession au titre du risque de LCB / FT ?

Comment sont sanctionnés les professionnels qui ont une pratique irrégulière ?

Que nous apprennent la CNS et ses décisions à ce sujet ?

Offre de formations

Niveau 2 : perfectionnement



La conquête de son marché par la bonne exploitation de tous ses réseaux

Durée : 7h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière

Tarif : 700 € HT pour 1 apprenant / 500 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

A quel point avez-vous exploité tous vos réseaux natifs ?

Alors que la prospection se révèle dure à réaliser régulièrement et sereinement, pourquoi ne pas considérer ce qui est déjà là ? Mais comment faire ?

Quels réseaux plus ou moins évidents et préexistants votre activité pourraient bien alimenter l'activité en contacts puis en recommandations grâce à une cartographie précise et des techniques ?

Comment les réseaux dits sociaux (numériques) sont les relais d'un branding personnel travaillé et abouti ?

Comment créer un pitch voire un fil rouge pour répondre à toutes les opportunités de captation de contacts ?

Avez-vous déjà réfléchi à carrément créer un nouveau réseau ou un club ?

Offre de formations

Niveau 2 : perfectionnement



Savoir communiquer et impacter ses interlocuteurs

Durée : 7h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière

Tarif : 700 € HT pour 1 apprenant / 500 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Qu'est-ce que la communication veut dire ? Qu'est-ce qu'elle inclut ?

Que nous apprennent les études de Mehrabian en la matière ?

Comment aligner ses parts de communication verbale, para-verbale et non-verbale ?

Comment préparez-vous un discours ou une intervention pour vos équipes, devant un réseau ou lors d'une soirée de networking ?

Comment mener des entretiens ou une conférence ?

Avez-vous déjà réfléchi à la congruence de votre signature énergétique et de vos mots ?

Offre de formations

Niveau 2 : perfectionnement



Le contrat de construction de maison individuelle

Durée : 7h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière et de la construction

Tarif : 700 € HT pour 1 apprenant / 500 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Quelle différence entre un contrat de construction (CCMI) et un contrat de maîtrise d'œuvre ? Quelles différences de garantie, de fonctionnement ?

Que dit la Loi de 1990 en la matière ?

Que contient un contrat-type comme contenus et sécurités ?

Comment se force un projet de construction, quelles sont les étapes du commerce en passant par le dessin jusqu'à la construction ?

Savez-vous distinguer le contrat de construction et celui de promotion ? Quels permis interviennent pour l'un ou l'autre ?

Quid des appels de fonds, des délais légaux, des garanties diverses à l'issue ?

Que sont les VRD ? En quoi sont-ils distincts de la viabilisation ?

Offre de formations

Niveau 2 : perfectionnement



Le droit positif immobilier à jour des dernières décisions

Durée : 7h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière et de la construction

Tarif : 700 € HT pour 1 apprenant / 500 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Savez-vous ce que contient l'expression "droit positif" en France ?

Quelles décisions récentes forgent la position du droit et par conséquent, la pratique attendue des professionnels ?

Quels arrêts plus précisément, tant judiciaires qu'administratifs, créent le cadre légal bien souvent délaissé par le législateur depuis des années ?

Quel revirement récent ou accélération de responsabilités sont à tout prix à connaître pour que le professionnel agisse en sécurité ?

Quelle est la position de la Cour de Cassation en matière de droit de suite par exemple, ou dans le cas d'une évaluation erronée par le professionnel ?

Quelle est la position du Conseil d'Etat au regard de l'usage du certificat d'urbanisme ou encore des conditions d'accès à la profession ?

[Pour + de détails → voir la fiche programme](#)

Offre de formations

Niveau 2 : perfectionnement



La qualification et la destination d'un bien à un professionnel

Durée : 7h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière qui souhaite développer une clientèle professionnelle

Tarif : 700 € HT pour 1 apprenant / 500 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Savez-vous déduire de votre lecture des documents locaux d'urbanisme qu'un bien est clairement destiné à un professionnel plutôt qu'à un particulier ?

Quelles règles majeures vont indiquer sans hésitation que tel professionnel est la cible ? Qui sont-ils d'ailleurs ?

Comment monter un dossier avant de solliciter un professionnel du bâtiment, afin qu'il dispose de tous les éléments, qu'il comprenne qu'il à affaire à un agent d'un certain niveau et qu'il considère la relation comme gagnant-gagnant dans le futur ?

Quel outil pouvez-vous utiliser en amont pour être sûr de votre lecture des règles et/ou de l'opération imaginée ?

Offre de formations

Niveau 2 : perfectionnement



La connaissance de la SAFER pour une meilleure anticipation de son intervention

Durée : 7h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière qui manipule des biens en zone agricole

Tarif : 700 € HT pour 1 apprenant / 500 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Qu'est-ce que la SAFER et d'où vient-elle ?

Quels pouvoirs la profession pense-t-elle qu'elle a et quel en fait son rayonnement réel ? Quel champ d'intervention ?

Comment préparer une vente sachant que son droit de privilège sera de la partie, en anticipant et régularisant avec elle un accord en amont ?

Quelles sont les contraintes attachées à une vente faite à un particulier d'un domaine agricole ?

Quelles modalités d'interventions existent ? Qui commande à la décision ?

Offre de formations

Niveau 2 : perfectionnement



La maîtrise du mandat de terrain à bâtir

Durée : 14h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière qui manipule du foncier

Tarif : 1 400 € HT pour 1 apprenant / 1 000 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Qu'est-ce qu'un terrain à bâtir et en quoi se distingue-t-il d'un terrain constructible ?

Que connaissez-vous des réseaux qui équipent en tout ou partie la voie qui mène à un terrain ? Quelles démarches faire ?

Comment distinguer et expliquer à des clients les VRD, la viabilisation, les études obligatoires ?

Qu'impose la Loi Elan en la matière ?

Connaissez-vous suffisamment vos règles d'urbanisme pour appréhender clairement l'utilisation de tel terrain ?

Quel est le rôle du géomètre en matière de bornage, d'arpentage ? Et celui du notaire ?

Comment calculer les plus-values ?

Offre de formations

Niveau 2 : perfectionnement



Le contrôle des mesurages grâce à la connaissance exhaustive des surfaces

Durée : 7h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière qui dispose d'une certaine expérience pour aller + loin

Tarif : 700 € HT pour 1 apprenant / 500 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Connaissez-vous la différence entre surface habitable et surface taxable ?

Ou encore entre surface Loi Carrez et surface Loi Boutin ?

Ou encore entre surface habitable et surface de référence telle que définie par la profession des diagnostiqueurs ?

Mesurez-vous l'enjeu de responsabilité en cas d'erreur dans une transaction où vous êtes intermédiaire ?

Quid de cette juxtaposition très française et administrative ? Quels effets, quels enjeux, quels risques ?

Connaissez-vous les surfaces minimales d'un habitat, d'une chambre ? Avez-vous déjà lu votre RSD qui les définit ?

Offre de formations

Niveau 2 : perfectionnement



La création de fils rouges pour devenir maître de son terrain commercial

Durée : 7h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière qui dispose d'une certaine expérience pour aller + loin

Tarif : 700 € HT pour 1 apprenant / 500 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Comment transmettre des règles du jeu de la relation commerciale à son client ?

Quels moyens techniques utiliser pour uniformiser de façon professionnelle son approche, ses réponses, ses formules ?

De quelle façon gommer les aléas de son énergie, du rapport plus ou moins fluide qui se dégage de la relation avec tel ou tel client ?

Comment employer une méthodologie sûre pour ne rien regretter après chacune de ses interventions ?

Quels moyens issus de techniques commerciales rares permettent réellement de sécuriser sa proposition commerciale tout en assurant l'efficience de sa fonction ?

Offre de formations

Niveau 2 : perfectionnement



Le mandat d'entremise

Durée : 7h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière qui dispose d'une certaine expérience pour aller + loin

Tarif : 1 000 € HT pour 1 apprenant / 750 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Comment exercer la profession sans savoir la portée de la convention qui lie le client au professionnel ?

Quelles sont les missions transmises à l'agent immobilier ?

Quelles nombreuses causes de nullité du mandat, intrinsèques ou extrinsèques sont à connaître pour habiter la version la plus professionnelle de l'agent ?

De quelle manière investir son rôle d'intermédiaire et assurer sa fonction de conseil à travers les pouvoirs transmis dans le mandat ?

Comment faire évoluer le mandat le cas échéant pour qu'il colle aux désirs tant du client que du mandataire ?

Le mandat type des agences immobilières en France permet-il d'engager le client face à une offre conforme à ses attentes ?

Offre de formations

Niveau 2 : perfectionnement



Droit privé immobilier

Durée : 14h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière qui souhaite maîtriser les lois fondatrices et les subtilités de la pratique juridique privée

Tarif : 1 400 € HT pour 1 apprenant / 1 000 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Que raconte la Loi Hoguet dans les détails ?

Quelles professions sont concernées par la Loi Hoguet et quelles sont celles qui ne le sont pas ?

Quand est né le statut d'agent commercial immobilier et que dit-il de cet agent qui ne détient pas de carte ?

Quels sont ses pouvoirs ?

Comment réellement assurer son devoir de conseil et d'assistance sans la connaissance parfaite des avant-contrats ?

Quelle plus-value lorsqu'un agent s'en remet à 100% au notaire pour piloter la transaction ?

Comment fonctionne une clause de substitution ?

Offre de formations

Niveau 3 : expertise



La création, l'animation et le pilotage d'un club ou d'un réseau

Durée : 14h

Public : tout professionnel immobilier assez expérimenté et qui souhaite créer un réseau

Tarif : 2 000 € HT pour 1 apprenant / 1 200 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Qu'est-ce que vous voulez créer comme regroupement humain qui n'existe pas ?

Quels objectifs sont poursuivis ? A qui ce réseau se destinera-t-il ?

Comment formuler une genèse de club à partir d'une idée ?

Quelle forme sociale choisir ? Quelle tarification ?

Qui ? Où ? Comment ? Quoi ?

Quelles pièces obligatoires et légales à créer ?

Quels projets avez-vous déjà qui nous servira de vrai sujet de travail à développer ?

Quel ADN insérer d'office dans l'entité et incarner dans le pilotage, l'animation qui s'ensuivront ?

Offre de formations

Niveau 3 : expertise



Rendre conforme ses protocoles d'agence
pour un éventuel contrôle de la DGCCRF

Durée : 7h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière

Tarif : 1 000 € HT pour 1 apprenant / 750 € HT par
personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Savez-vous ce que contrôlent les agents des DDPP lors de leur passage
en agence ? Et d'abord parfois à distance ?

Avez-vous déjà subi un tel contrôle par le passé et avez-vous tiré des
leçons de tout ce qui est attendu par les autorités pour considérer que
votre agence est conforme ?

Quid de vos protocoles TRACFIN ?

Quid de vos protocoles légaux traditionnels (Loi Hoguet, Loi Hamon,
Loi Alur) ?

Quid de vos protocoles RGPD ? Et de leur bonne application sur votre
site Internet ?

Connaissez-vous des exemples de sanctions de la CNS en matière de
défaut de vigilance et d'organisation au titre de TRACFIN ?

Connaissez-vous l'amplitude des sanctions possibles par la DGCCRF ?

Offre de formations

Niveau 3 : expertise



La management humain et commercial de son agence immobilière

Durée : 14h

Public : tout manager de la transaction immobilière

Tarif : 2 000 € HT pour 1 apprenant / 1 200 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Avez-vous appris le management ou conduisez-vous votre structure et vos équipes au “feeling” ?

Quelles règles issues de la Doctrine et de l'histoire en matière de management peut-on extraire et intégrer pour améliorer considérablement sa conduite d'équipes ?

Quel style de management avez-vous ? Et, en fonction, tous vos outils, votre posture, votre animation sont-ils cohérents ?

Quels outils, grilles d'analyse et autres matrices simples et très efficaces pouvez-vous apprendre et utiliser pour parvenir à incarner correctement votre rôle de manager ?

Comment déterminez-vous des objectifs avec chacun, tout en respectant leur statut et leurs propres vœux personnels ?

Quelles sont toutes les dimensions du management qu'il vous faut appréhender ? Et quand commence-t-il ?

Offre de formations

Niveau 3 : expertise



Préparer son protocole de recrutement et intégration de collaborateurs

Durée : 7h

Public : tout manager de la transaction immobilière

Tarif : 1 000 € HT pour 1 apprenant / 750 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Une fois qu'un manager et/ou patron d'agence a intégré la science du management, comment formule-t-il ses règles du jeu à l'égard des nouveaux entrants ?

Qu'est-ce qui est convenu lors du recrutement d'un nouveau collaborateur ?

Par quelles étapes précises ce collaborateur passe-t-il dans le temps ?

Quelle convention au-delà du contrat de collaboration commerciale est passée entre les deux partenaires que sont le manager et son collaborateur ?

Quels sont les filtres utilisés, quelles sont les règles dites, quelles sont les valeurs non négociables selon l'ADN de la société ?

Quelles formations, réunions, routines le démarrage de la relation doit-elle déterminer dès le début ?

Offre de formations

Niveau 3 : expertise



L'activité de marchand de biens, de sa création à sa pratique quotidienne

Durée : 14h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière qui veut monter en compétences ou pratiquer le mdb

Tarif : 2 500 € HT pour 1 apprenant / 1 500 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Qu'est-ce qu'un marchand de biens immobiliers ? Quelles sont les règles qui contraignent son activité ? En quoi cette fonction diffère-t-elle de l'activité d'agent immobilier ?

Quels sont les critères issus de la jurisprudence administrative qui conduisent à déterminer qu'un individu pratique du marchand de biens ?

Quels sont les 4 piliers fondamentaux sans lesquels une activité de marchand sera un échec ?

Quelles conditions devez-vous remplir si vous souhaitez exercer ?

Qu'attend un marchand de biens comme type de dossiers ?

Comment monter un bilan prévisionnel ? Quelle assiette de TVA va s'appliquer selon plusieurs critères ?

Offre de formations

Niveau 3 : expertise



La pratique du montage complet d'un dossier de marchand de biens immobiliers

Durée : 7h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière qui a suivi nos 14h théoriques sur le marchand

Tarif : 1 000 € HT pour 1 apprenant / 700 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Comment monter concrètement un dossier de marchand à partir d'une indication d'affaires ?

Quelles étapes chronologiques faut-il suivre pour être sûr de ne rien oublier et bien évaluer l'intérêt d'y aller ?

Quelles dimensions fondamentales devront être respectées pour conduire l'opération jusqu'à sa validation par des professionnels incontournables tels que le banquier et l'assureur ?

Comment créer son premier vrai bilan en autonomie ?

Comment créer son offre de prix ?

Quelle solutions communes peuvent être envisagées pour partager les efforts et les bénéfices avec un associé ?

Offre de formations

Niveau 3 : expertise



La connaissance des règles d'urbanisme pour un usage opérationnel stratégique

Durée : 14h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière qui souhaite s'y retrouver en matière d'urbanisme

Tarif : 2 000 € HT pour 1 apprenant / 1 200 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Comment savoir quels sont les droits à construire de telle ou telle propriété ?

Quelles règles commandent aux projets ? A partir de quel document local d'urbanisme ?

Quelle a été la genèse du droit de l'urbanisme en France et qu'en a été son évolution jusqu'à nos jours en perspective de la hiérarchie des normes ?

Que devez-vous lire comme règles à compiler pour comprendre tout ce qu'il faut respecter afin de générer un projet ?

Savez-vous comment consulter les autorités aux fins de les faire s'engager avant même de déposer une véritable demande d'autorisation ?

Quelles sont toutes les demandes d'autorisation de construire existant en France ?

[Pour + de détails → voir la fiche programme](#)

Offre de formations

Niveau 3 : expertise



L'utilisation concrète des règles d'urbanisme pour un succès opérationnel

Durée : 7h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière qui a suivi nos 14h théoriques et veut pratiquer

Tarif : 1 000 € HT pour 1 apprenant / 700 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Comment faire concrètement pour repérer une propriété via les différents sites très utiles pour l'urbanisme, trouver toutes les règles contenues à travers plusieurs sources ?

Quels articles des PLU ou PLUi devez-vous connaître absolument avant de proposer un conseil, de tirer une conclusion, de nourrir un avis de valeur ?

A quels moments pensez-vous qu'il faille recourir à un interlocuteur en mairie ou au niveau de l'EPCI ?

A quels moments estimez-vous que le bien que vous analysez est destiné au champ des clients professionnels ?

Savez-vous manipuler et comprendre une OAP ? Ou combiner lecture d'un PLU et des règles annexes contenues ailleurs (PPR, MH, ABF, servitudes...) ?

Offre de formations

Niveau 3 : expertise



La valorisation de la profession d'agent immobilier

Durée : 14h

Public : tout professionnel de la transaction immobilière qui souhaite redorer le blason de la profession en incarnant un professionnel optimal

Tarif : 2 400 € HT pour 1 apprenant / 1 500 € HT par personne dès 2 apprenants

A quoi répond cette formation ?

Comment faire quand vous constatez un grand écart entre votre valeur vécue et la valeur perçue par les particuliers notamment ?

Quels leviers actionner pour aboutir à cette amélioration de votre rôle de professionnel, tant pour vous que pour vos clients ou prospects ?

Quels savoirs, savoir-faire ou savoir-être peuvent être enrichis pour incarner ce professionnel optimal, celui que la clientèle choisira pour son humanité, ses compétences, son sérieux ?

Quels champs émanant d'une culture immobilière, de postures voire d'une structure attendue chez un indépendant pourront être autant d'opportunités d'améliorer votre rôle ?

Et si vous alliez les visiter en notre compagnie ?

Récapitulatif et précisions

THEME / MOTS CLEFS	NIVEAU	DUREE
<u>Le cadre légal</u>	1	7h
<u>Les avant-contrats</u>	1	7h
<u>Les clés commerciales</u>	1	7h
<u>Les réflexes de l'agent débutant</u>	1	7h
<u>L'évaluation immobilière</u>	1	7h
<u>Les routines mentales et de planification</u>	1	7h
<u>Déontologie, non-discrimination, TRACFIN</u>	1	7h
<u>La conquête de son marché par les réseaux</u>	2	7h
<u>Savoir communiquer et impacter son public</u>	2	7h
<u>Le contrat de construction de maison</u>	2	7h
<u>Le droit positif immobilier</u>	2	7h
<u>La destination d'un bien à un professionnel</u>	2	7h
<u>La SAFER</u>	2	7h
<u>Le mandat de terrain à bâtir</u>	2	14h
<u>Le contrôle des surfaces</u>	2	7h

Récapitulatif et précisions

<u>La création de fils rouges</u>	2	7h
<u>Le mandat d'entremise</u>	2	7h
<u>Droit privé immobilier</u>	2	14h
<u>La création d'un club ou d'un réseau</u>	3	14h
<u>La conformité et le contrôle de la DGCCRF</u>	3	7h
<u>La management d'une agence immobilière</u>	3	14h
<u>Préparer son protocole de recrutement</u>	3	7h
<u>L'activité de marchand de biens immobiliers</u>	3	14h
<u>La pratique du marchand de biens</u>	3	7h
<u>La connaissance de l'urbanisme</u>	3	14h
<u>La pratique de l'urbanisme</u>	3	7h
<u>La valorisation de la profession d'agent</u>	3	14h

Récapitulatif et précisions

Toutes nos formations sont aménageables et les tarifs indiqués déclinent naturellement en fonction du nombre de participants, généralement jusqu'au seuil minimal des prises en charge de l'AGEFICE (fonds d'assurance formation des agents commerciaux immobiliers et agents immobiliers en sarl).

Nous privilégions les formations présentes et pouvons aussi assurer des transmissions en visio-conférence.

Chaque session peut être dispensée en **intra** ou en **inter**, et s'adresser à 1 personne et jusqu'à 20 personnes.

Nos formations sont toutes accessibles aux personnes en situation de handicap, notre politique d'accueil étant consultable [ici](#).

Nos formations respectent également le règlement général de protection des données, de façon adaptée à la collecte et l'exposition des données de nos apprenants, notre politique RGPD étant consultable [ici](#).

Pour en savoir plus, sollicitez-nous pour un devis précis !

Voici nos coordonnées :

contact@renaudlambert.fr

[06 73 59 53 03](tel:0673595303)



“Je ne suis pas la mode, préférant de loin le style
qui est intemporel par nature,
mais j'aime les couleurs,
alors mon catalogue se pare chaque année de la
couleur Pantone”

Renaud Lambert

Color of the Year 2026 : Cloud Dancer

